ไรต์ แอนเดอร์สัน

คุณปู่ผู้ก่อตั้ง ดาต้าไลฟ์ดิสเกตต์

ศาสตราจารย์ ดร.ศรีศักดิ์ จามรมาน*
* กรรมาธิการที่ปรึกษาระหว่างประเทศด้านคอมพิวเตอร์

เป็นลูกจ้างเขามา 23 ปี จนมีอายุได้ 46 จึงได้ตกลงใจอำลาออกมาทำธุรกิจดิสเกตต์ ประสบความสำเร็จร่ำรวยถึง 1,300 ล้านบาท

ที่แล้วๆมานั้น ผมได้เล่าถึงคนที่เข้ามาทำอุตสาหกรรมหรือธุรกิจส่วนตัวด้านคอมพิวเตอร์ ตั้งแต่ยังเป็นเด็กหนุ่มๆยังไม่จบการศึกษาระดับมหาวิทยาลัยบ้าง หรือเพิ่งจะจบบ้าง ทำให้มีท่านผู้เฒ่าผู้แก่ หรือจะเรียกให้ไพเราะเพราะพริ้งหน่อยว่าท่านผู้ทรงวัยวุฒิทั้งหลายเกิดความสงสัยว่า อันตัวเราเองก็ยังเตะปี๊บดังจะไม่มีความหวังด้านคอมพิวเตอร์บ้างหรืออย่างไร

ในอเมริกาเขากล่าวกันว่า ชีวิตเริ่มเมื่ออายุ 40 ปี ไม่ทราบว่าเริ่มด้านไหนกันนะครับ ในเมืองไทยเห็นมีท่านหนุ่มน้อย(แก่มาก) หลายท่านที่เริ่มหากิจกรรมทำเมื่ออายุ 40 ปีแล้วนั้น มักจะเป็นกิจกรรมแสดงความสามารถในการเตะปี๊บ คือหาสาวๆ สวยๆ มาช่วยทำอุตสาหกรรมผลิตคน มากกว่าที่จะทำอุตสาหกรรมผลิตคอมพิวเตอร์

ฉะนั้นคราวนี้ผมจึงขอเสนอตัวอย่างทางเลือกสำหรับท่านผู้ทรงวัยวุฒิทั้งหลายอีกทางนะครับ เป็นตัวอย่างทางเลือกที่คุณลุงอายุ 46 คนหนึ่ง ท่านแสดงให้ดูด้วยการลาออกจากการเป็นลูกจ้าง มาทำกิจการด้านคอมพิวเตอร์เอง จนในที่สุดประสบความสำเร็จด้านดิสเกตต์ร่ำรวยถึง 1,300 ล้านบาท แล้วตั้งบริษัทอื่นๆ อีก 4 บริษัท

ดเมื่อเศรษฐกิจตกต่ำ

ไรด์ แอนเดอร์สัน (Reid Anderson) ดเมื่อพ.ศ. 2460 ที่เมืองวีลลิ่ง รัฐเวอร์จิเนียร์ วันตก(Wheeling West Virginia) ใน หรัฐอเมริกา คุณพ่อเป็นนายหน้าค้าหุ้น

เมื่ออายุสิบกว่าๆ เป็นช่วงเศรษฐกิจ ต่ำในอเมริกา เด็กชายไรด์บ่นหาคุณพ่อ อยๆ เพราะคุณพ่อมักจะไม่กลับบ้านทีละ ้นสี่คืนติดๆ กัน ไม่ใช่เพราะคุณพ่อไปอยู่ นเล็กกับอีหนูนะครับ แต่เป็นเพราะคุณพ่อ าเคร่งอยู่กับการค้าหุ้น คิดๆ เท่าไรคิดไม่ กซักทีว่าจะทำอย่างไรถึงจะได้กำไร ก็เลย งอยู่ที่ที่ทำงานไม่กลับบ้านกลับช่อง

อย่างไรก็ตาม คุณพ่อของไรด์เชื่อว่า าความรู้เป็นของคู่กาย ใครก็มาแย่งเอา จากเรามิได้ ฉะนั้นจึงพยายามให้การศึกษา ไรด์อย่างเต็มที่ ไม่ว่าจะลำบากยากแค้น นสาหัสเพียงใด ก็ต้องส่งลูกให้เรียนจบ าวิทยาลัยให้ได้ เมื่อจบมัธยมแล้วไรด์ ปเรียนปริญญาตรีทางวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเดนิสัน ในรัฐโอไฮโอ

บปริญญาตรีไม่มีงานทำ เลยจำ องเรียนโทอีก 2 ปริญญา

เมื่อไรด์จบปริญญาตรีนั้น สถานการณ์ นเศรษฐกิจในอเมริกายังไม่ดีนัก คงคล้ายๆ สถานการณ์ในเมืองไทยในปัจจุบัน ที่คน ปริญญาตรีแล้วไม่มีงานทำเป็นจำนวน น้อย

ไรด์หางานเท่าใดก็หาไม่ได้ จะวิจัย (เตะฝุ่น) หรือวิจัยขุง(นั่งตบขุง) ก็ไม่ได้ ไรขึ้นมา เลยสมัครเรียนปริญญาโทต่อ ไม่ต้องใช้เงินทองมากนัก เพราะในมหา–ยาลัยอเมริกาพอจะมีทางหาเงินค่าเล่าเรียน กินอยู่ได้โดยการช่วยอาจารย์ตรวจการบ้าน ง ช่วยติวให้รุ่นน้องบ้าง รับจ้างตัดหญ้า ง อะไรทำนองนั้น

ไรด์จบปริญญาโทด้านฟิสิกส์จากมหา–ยาลัยมิชิแกน แล้วก็ยังหางานทำไม่ได้อีก อยู่ที่มหาวิทยาลัยนั้นต่อขอทำปริญญาโท อันหนึ่งในด้านวิศวกรรมไฟฟ้า

> *กลับมาเรื่องคุณไรด์นะครับ เธออยู่ที่เบลแล็บติดต่อกันถึง 17 ปี ยกเว้นระหว่างสงครามโลกครั้งที่สองที่ไปเป็นทหารเสีย 4 ปี นับได้ว่าคุณไรด์ผิดแผกแตกต่างจากนักคอมพิวเตอร์ทั่ว ๆ ไปที่ย้ายงานบ่อยมาก แต่จะพูดไปอีกทีทั้ง 17 ปีนั้น คุณไรด์ก็ไม่ได้แตะต้องคอมพิวเตอร์ ไม่ได้เป็นนักคอมพิวเตอร์เลย*

ไปทำงานที่เบลแล็บถึง 17 ปี

เมื่อไรด์จบปริญญาโทครั้งที่สองก็พอดี เบลแล็บ(Bell Lab) ที่รัฐนิวเจอร์ซีประกาศรับสมัครวิศวกร ก็เลยไปสมัครและได้รับคัดเลือกเข้าทำงาน

เบลแล็บนี้เป็นหน่วยงานเอกชน คือเป็นห้องวิจัยของบริษัทโทรศัพท์ของอเมริกา ที่มีชื่อเสียงมาก มีการทำวิจัยต่าง ๆ นา ๆ มากมาย

ตอนสมัยผมไปทำปริญญาเอกที่อเมริกานั้น ผมทำเรื่องการใช้คอมพิวเตอร์ในการคำนวณ(Numerical Computation)ต้องติดตามข่าวการวิจัยของเบลแล็บอยู่เสมอ เพราะเบลแล็บเขามีบริการทดสอบโปรแกรมด้านการคำนวณ ใครพัฒนาโปรแกรมอะไรใหม่ๆ ขึ้นมา ถ้าแก้ไขปรับปรุงจนเบลแล็บยอมรับรองคุณภาพก็ถือว่าเป็นโปรแกรมที่ไว้เนื้อเชื่อใจได้ แต่เรื่องการรับรองคุณภาพโปรแกรมนี่แปลกนะครับ ไม่เหมือนการรับรองคุณภาพสินค้าอย่างอื่น เบลแล็บเขาจะออกใบรับรองให้ว่าเท่าที่เขาทดสอบด้วยข้อมูลตามที่ระบุในใบรับรองนั้น โปรแกรมนั้นใช้ได้ดีไม่มีที่ผิด แต่ถ้าเอาไปใช้กับข้อมูลอื่น เขาไม่รับรองอะไรทั้งนั้น

กลับมาเรื่องคุณไรด์นะครับ เธออยู่ที่เบลแล็บติดต่อกันถึง 17 ปี ยกเว้นระหว่างสงครามโลกครั้งที่สองที่ไปเป็นทหารเสีย 4 ปี นับได้ว่าคุณไรด์ผิดแผกแตกต่างจากนักคอมพิวเตอร์ทั่วๆ ไปที่ย้ายงานบ่อยมาก แต่จะพูดไปอีกทีทั้ง 17 ปีนั้น คุณไรด์ก็ไม่ได้แตะต้องคอมพิวเตอร์ ไม่ได้เป็นนักคอมพิวเตอร์เลย

คุณไรด์พูดถึงการทำงานที่เบลแล็บว่าเหมือนเป็นนักศึกษาปริญญาโท ปริญญาเอก ได้เรียนรู้อะไรใหม่ๆ เสมอ มีเพื่อนฝูงผู้บังคับบัญชาเป็นนักวิจัยมือดีทั้งนั้น

ชอบเล่นดนตรีเป็นงานอดิเรก

ตั้งแต่ตอนอยู่ชั้นมัธยมนั้น คุณไรด์ได้ศึกษาเล่าเรียนการเล่นคลาริเนท จนได้เป็นนักดนตรีของโรงเรียน

พอมาอยู่ที่เบลแล็บ ก็เข้าวงดนตรีของเบลแล็บชื่อ วงเมอรี่ฮิล และมีความสามารถมากขนาดได้เล่นในวงซิมโฟนีของเมืองนิวเจอร์ซีด้วย

งานอดิเรกด้านดนตรีนี้ต่อไปจะเป็นสิ่งที่กระตุ้นให้คุณไรด์ลาออกจากงานประจำไปทำอุปกรณ์ให้จังหวะดนตรีอิเล็กทรอนิกส์ขาย ก่อนที่จะไปทำด้านคอมพิวเตอร์

ย้ายไปเป็นผู้อำนวยการวิจัยที่เอ็นซีอาร์

ทุกอย่างย่อมมีข้อดีข้อเสีย ฉะนั้นข้อดีของเบลแล็บที่ว่ามีนักวิจัยฝีมือดีมากมายก็กลายเป็นข้อเสียสำหรับคุณไรด์ไปในตัว คือคุณไรด์หาทางก้าวหน้าในการงานลำบาก เพราะมีแต่คนเก่งเต็มไปหมด จะพยายามแสดงฝีมือว่าเก่งกว่าคนเก่งๆ เหล่านั้นก็ไม่ง่าย พอดี พ.ศ. 2499 บริษัทเอ็นซีอาร์(NCR-National Cash Register) ที่รัฐโอไฮโอ มาเสนอตำแหน่งผู้อำนวยการวิจัยให้ คุณไรด์ก็เลยลาออกจากเบลไปอยู่เอ็นซีอาร์

ในปัจจุบันนี้เอ็นซีอาร์เป็นบริษัทคอมพิวเตอร์ชั้นนำของอเมริกาบริษัทหนึ่ง แต่เมื่อตอน พ.ศ. 2499 นั้น เอ็นซีอาร์เพิ่งจะเริ่มสนใจด้านอิเล็กทรอนิกส์ ฉะนั้นเมื่อเทียบเอ็นซีอาร์กับเบลแล็บที่พัฒนาก้าวหน้าไปไกลกว่ามากมาย คุณไรด์ก็เลยเบื่อหน่ายเอ็นซีอาร์ว่าล้าหลังเหลือเกิน

ย้ายไปแคลิฟอร์เนีย

คุณไรด์ทนอยู่ที่เอ็นซีอาร์ได้เพียงหนึ่งปีครึ่งก็ย้ายไปแคลิฟอร์เนีย ไปอยู่สถาบันวิจัยของแสตนฟอร์ดที่เรียกชื่อย่อว่าเอสอาร์ไอ (SRI-Stanford Research Institute)

งานที่คุณไรด์ทำที่เอสอาร์ไอ เป็นงานวิจัยออกแบบทำต้นแบบอุปกรณ์ใหม่ๆ เอาไว้ให้ใครที่สนใจมาขอสิทธิบัตรไปผลิตขาย

ได้ร่วมทำเครื่องคิดเลขอิเล็กทรอนิกส์

งานหนึ่งที่คุณไรด์ภูมิใจที่ได้ร่วมทำที่เอสอาร์ไอคือ ได้ร่วมออกแบบสร้างต้นแบบทดสอบเครื่องคิดเลขอิเล็กทรอนิกส์เครื่องแรกๆ ของโลก ซึ่งต่อไปก็มีคนมาขอสิทธิบัตรจากเอสอาร์ไอไปผลิตขายกันเต็มไปหมด

คุณไรด์กล่าวกับเพื่อนๆ ว่า ได้ออกแบบผลิตภัณฑ์อะไรใหม่ๆ ทุกปีๆ แล้วก็เฝ้าดูคนอื่นเขาเอาไปผลิตขายได้กำไรมากม
ส่วนคนออกแบบได้เงินเดือนอย่างเดีย
ก้าวหน้าอะไรนัก ชักจะอดรนทนไม่ค่อย
ได้ แบบว่าหัวใจมันเต้นตึกตัก มือไม้มัน
จะฉึกฉัก ชักอยากจะออกไปทำอะไรขาย

ลาออกไปทำอุปกรณ์ดนตรีอิเล็กทรอนิกส์

คุณไรด์ขยับจะออกจากเอสอาร์ไอ
5 ปี จนอายุ 46 จึงได้ลาออก แล้วไม่ยอม
เป็นลูกจ้างใครอีก ตกลงประกอบธุรกิจอุ
สาหกรรมส่วนตัว

สิ่งแรกที่ผลิตออกมาขายเองก็คือ เคร
ให้จังหวะดนตรีอิเล็กทรอนิกส์

สิ่งประดิษฐ์ชิ้นแรกของคุณไรด์นี้
ไรด์คิดขึ้นเองในฐานะที่เป็นนักดนตรี
เป็นนักอิเล็กทรอนิกส์มือดี

คุณไรด์ชักชวนลูกชายคนเล็ก ซึ่งต
นั้นเป็นนักศึกษามหาวิทยาลัย ให้ช่วยพ่อส
เครื่องให้จังหวะดนตรีอิเล็กทรอนิกส์เคร
แรกในโรงรถที่บ้าน โดยไม่ต้องลงทุนอะ
มาก

ทดสอบเครื่องให้จังหวะดนตรีจน
ใจแล้ว คุณลุงไรด์ก็เอาไปเสนอขายที่ร้
เครื่องดนตรี ขายได้ครั้งแรก 100 ชุด ทำ
คุณลุงชื่นชมยินดีกับตัวเองเป็นอย่างยิ่ง

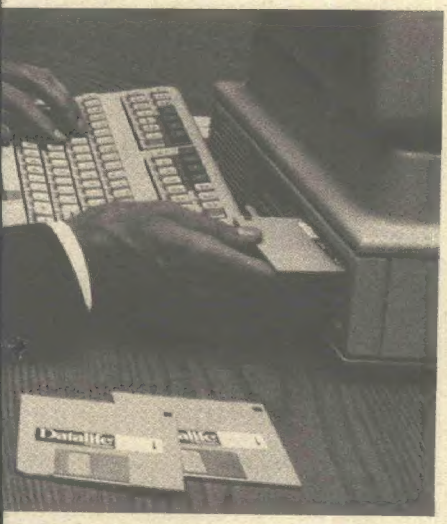
ตลาดเล็กไปและกำไรแต่ละชุดก็

ตลาดเครื่องให้จังหวะดนตรีในอเมริ
ตอนนั้นค่อนข้างจะเล็กมาก แล้วคุณลุงไร
ทำผิดหลักการไปหน่อย คือถ้าตลาดเล็กมี
ที่จะซื้ออยู่จำนวนจำกัดก็ต้องตั้งราคาสูง เพร
ตั้งราคาเท่าใดก็มีคนซื้อจำกัดอยู่แล้ว ถ้าอย
รวยก็ต้องตั้งราคาสูง

คุณลุงไรด์ท่านยังไม่ค่อยจะมีหัวการ
เท่าใดตอนนั้น ท่านเป็นวิศวกร ผู้ออกแ
ท่านเห็นว่าราคาต้นทุนนั้นประมาณเครื่อง
20 เหรียญ ท่านก็เลยตั้งราคาเครื่องละ
เหรียญ ได้กำไรเครื่องละประมาณ 6 เหรี
ขายได้ 100 เครื่องก็ได้กำไรเพียง 600 เหรี

ค่าบรรจุห่อและส่งของก็ไม่ได้คิด เพร
ภรรยาชื่อคุณป้าโพลีเป็นคนช่วยจัดการใ

ด้านการเงินไปได้ดีมาก แต่ด้านอุปนิสัยใจคอเกิดปัญหามากมาย เมื่อตอนที่ตกลงปลงใจจะร่วมหอลงโรงกันนั้นไม่ได้มีเวลาศึกษาอุปนิสัยใจคอกันเลย แต่พอทำของขายได้ดีแล้ว มีเวลาหยุดคิดก็ปรากฏว่านิสัยใจคอเข้ากันไม่ได้เอาเลย



อย่างไรก็ตาม เครื่องให้จังหวะดนตรีนี้ ะได้กำไรน้อยแต่ก็เป็นเครื่องที่ทำให้คุณ ดตัดสินใจลาออกจากงานมาทำกิจการ นเอง เมื่อออกมาแล้วก็แบบตกกระได– ยโจน ต้องพยายามหาอะไรทำต่อไป ะภายใน 3 ปีเท่านั้นก็ปรากฏว่าไม่มีใคร รื่องให้จังหวะดนตรีของคุณลุงอีกเพราะ อยากจะซื้อก็ซื้อไปหมดแล้วตลาดมันมี ่นั้นเอง

พื่อนร่วมลงทุน

คุณลุงกำลังดิ้นรน กระวนกระวายว่า ทุนที่ไหนมาทำอะไรต่อ ก็พอดียังมีโชค นคนหนึ่งของคุณลุงแนะนำให้รู้จักกับเพื่อนของเขาชื่อ เรย์ จาคอบสัน(Ray Jacobson)

คุณลุงไรด์เป็นวิศวกร ส่วนคุณลุงเรย์เป็นนักลงทุนและนักการตลาด ฉะนั้นพอได้พบกันครั้งแรกก็เป็นแบบรักแรกพบตกลงปลงใจกันทันที ร่วมกันตั้งบริษัท แอนเดอร์–สัน–จาคอบสัน ตามนามสกุลของทั้งสองคน และตกลงกันตอนแรกว่าจะทำเทอร์มินัลขาย

ไปหาต้นแบบเทอร์มินัลแต่พบต้นแบบโมเด็ม

ในฐานะที่เป็นศิษย์เก่าเอสอาร์ไอ ทราบดีว่าเอสอาร์ไอมีอะไรใหม่ๆ ให้คนสนใจขอสิทธิบัตรไปผลิตขาย คุณลุงไรด์ก็ชวนคุณลุงเรย์ไปที่เอสอาร์ไอขอดูว่ามีอะไรใหม่ๆ บ้าง

ปรากฏว่าได้เห็นต้นแบบโมเด็มอย่างง่ายๆ สำหรับแปลงสัญญาณคอมพิวเตอร์เป็นสัญญาณเสียงส่งไปทางวงจรโทรศัพท์แล้วแปลกลับเป็นสัญญาณคอมพิวเตอร์เข้าคอมพิวเตอร์ เป็นแบบที่ส่งสัญญาณความเร็วต่ำประมาณ 300 ตัวต่อวินาที เรียกกันว่าเป็นแบบ อคุสติก คอปเปลอร์(Acoustic Coupler)

ผู้เชี่ยวชาญเอสอาร์ไอแจ้งว่า จากการศึกษาแนวโน้มขณะนั้นคือพ.ศ. 2510 เชื่อว่าต่อไปในอนาคตจะต้องมีคนสนใจใช้อุปกรณ์แปลงสัญญาณนี้กันมาก ตลาดจะต้องขยายใหญ่โตอย่างไม่มีปัญหา

คุณลุงไรด์ถามผู้เชี่ยวชาญของเอสอาร์ไอว่า จากการศึกษาของเขานั้นคิดว่าตลาดจะสนใจซื้อในราคาเครื่องละเท่าใด ผู้เชี่ยวชาญตอบว่าประมาณ 200–300 เหรียญ คุณลุงไรด์ขอเปิดดูข้างในว่ามีชิ้นส่วนอะไรบ้าง ปรากฏว่ามีชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์น้อยกว่าเครื่องให้จังหวะดนตรีที่คุณลุงเคยออกแบบทำขายด้วยซ้ำไป ฉะนั้นต้นทุนควรจะประมาณ 20 เหรียญ ถ้าขายได้ 200–300 เหรียญ ก็กำไรเป็นสิบเท่า

คุณลุงไรด์กับคุณลุงเรย์จึงตัดสินใจเลิกความคิดที่จะทำเทอร์มินัล เปลี่ยนเป็นจะทำอคุสติก คอปเปลอร์แทน

ได้กำไรดี แต่นิสัยเข้ากันไม่ได้เลยต้องแยกทางกัน

ปรากฏว่าผู้เชี่ยวชาญของเอสอาร์ไอทำนายแนวโน้มไว้ถูกต้อง ผู้คนสนใจซื้ออคุสติก คอปเปลอร์ที่บริษัทแอนเดอร์สัน–จาคอบสันผลิตออกมาขาย ได้กำไรดีมาก ด้านการเงินไปได้ดีมาก แต่ด้านอุปนิสัยใจคอเกิดปัญหามากมาย เมื่อตอนที่ตกลงปลงใจจะร่วมหอลงโรงกันนั้นไม่ได้มีเวลาศึกษาอุปนิสัยใจคอกันเลย พบกันครั้งแรกก็ตกลงกันแล้วไปดูผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่เอสอาร์ไอ ก็พบผลิตภัณฑ์ถูกใจทันที ไม่มีเวลาได้หยุดคิดอะไรมาก แต่พอทำของขายได้ดีแล้ว มีเวลาหยุดคิดก็ปรากฏว่านิสัยใจคอเข้ากันไม่ได้เอาเลย ทะเลาะเบาะแว้งกันอยู่เรื่อยๆ

ร่วมกันบริหารบริษัทได้ปีเดียว คุณลุงเรย์ก็หาเรื่องเขี่ยคุณลุงไรด์ออกจากการบริหารบริษัท ยอมให้เป็นผู้ถือหุ้นเท่านั้น

เรื่องสำคัญที่ทะเลาะกันขั้นแตกหักก็คือคุณลุงไรด์เสนอให้ผลิตตลับแม่เหล็กสำหรับใช้แทนแถบกระดาษ คุณลุงไรด์อุตส่าห์หาข้อมูล หาต้นแบบอย่างดี ภูมิอกภูมิใจว่ามีผลิตภัณฑ์ใหม่ให้บริษัทก้าวหน้าต่อไป แต่เมื่อเข้าประชุมกรรมการ คุณลุงเรย์ก็ตีซะเละจนกรรมการเห็นด้วยกับคุณลุงเรย์ ทำให้คุณลุงไรด์เสียหน้าต้องลาออกจากตำแหน่งบริหารในบริษัท

เวอร์บาทิม(Verbatim) แปลว่า คำต่อคำ หมายความว่าใส่ข้อมูลอะไรเข้าไป ก็ได้ข้อมูลนั้นเก็บไว้อย่างถูกต้อง คำต่อคำ เป็นยี่ห้อดิสเกตต์ที่มีขายทั่วโลก

ตั้งบริษัทผลิตเทปตลับเอง

คุณลุงไรด์มีความเชื่อมั่นในเทปตลับมาก เมื่อถูกเขี่ยออกมาจากบริษัทแอนเดอร์-สัน-จาคอบสัน ก็เลยตั้งบริษัทใหม่ชื่อ ไอทีซี (ITC-Information Terminal Corporation) โดยอาศัยความคิดเดิมว่าจะทำเทอร์มินัลขาย จึงเอาคำว่าเทอร์มินัลมาตั้งชื่อบริษัท แต่ปรากฏว่าจนแล้วจนรอดก็ไม่ได้ผลิตเทอร์มินัล ในที่สุดก็เลยเปลี่ยนชื่อเป็นเวอร์บาทิม(Verbatim) แปลว่าคำต่อคำ หมายความว่าใส่ข้อมูลอะไรเข้าไป ก็ได้ข้อมูลนั้นเก็บไว้อย่างถูกต้อง คำต่อคำ เป็นยี่ห้อดิสเกตต์ที่มีขายทั่วโลก

ในการตั้งบริษัทเวอร์บาทิมนี้คุณลุงไรด์เกลี้ยกล่อมญาติพี่น้อง เพื่อนฝูงและนักลงทุนให้ร่วมลงทุนด้วย รวมเป็นเงินทุน 300,000 เหรียญ หรือประมาณ 8 ล้านบาท และไปจ้างวิศวกรผู้เชี่ยวชาญด้านแถบแม่เหล็กมาจากบริษัทสื่อข้อมูลที่มีชื่อเสียงดีบริษัทหนึ่งคือ เมมโมเรกซ์ (Memorex)

โชคดีได้เป็นเศรษฐีเงินล้านจากหุ้นเก่า

สิ่งที่นักธุรกิจและอุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์หวังว่าจะประสบก็คือ เวลาเอาหุ้นเข้าขายตลาดหลักทรัพย์ คนจะแย่งกันซื้อจนราคาพุ่งสูงจนได้กำไรมากมาย

คุณลุงไรด์หวังว่าสักวันหนึ่งเถอะฉันจะเอาหุ้นเวอร์บาทิมเข้าตลาดหลักทรัพย์ แต่คุณลุงเรย์ตัดหน้าไปก่อน ถึงตอนนั้นปรากฏว่ากิจการของบริษัทแอนเดอร์สัน-จาคอบสันก้าวหน้าดีมาก ทำอุสติกคอปเปลอร์ออกมาเท่าใดก็ขายได้หมด คุณลุงเรย์จึงขออนุมัติกรรมการนำหุ้นเข้าขายในตลาดหลักทรัพย์ ปรากฏว่าผู้คนสนใจ ราคาหุ้นพุ่งสูงขึ้นทันที

คุณลุงไรด์ก็เลยเอาหุ้นส่วนหนึ่งในบริษัทแอนเดอร์สัน-จาคอบสันออกขาย ได้เงินสดมาหลายล้านเหรียญกลายเป็นเศรษฐีเงินล้าน ทันทีทันใด จากหุ้นในบริษัทที่ร่วมก่อตั้งแล้วถูกเพื่อนเขี่ยออกมา

ตลับแม่เหล็กขายไม่ดีแต่ยังมีทางออกด้วยการไปผลิตดิสเกตต์ให้ไอบีเอ็ม

กิจการบริษัทเวอร์บาทิมของคุณลุงไรด์ในสองปีแรกไม่ค่อยจะดีนัก เพราะเทปตลับที่ผลิตออกมานั้นขายไม่ดีเท่าที่คาดไว้

ตอนนั้นผมเองมีเครื่องเรดิโอแชคทีอาร์เอส 80(Radio Shack TRS-80) อยู่ที่บ้านใช้เทปตลับ ตอนแรกก็ซื้อเทปตลับพิเศษสำหรับใช้กับคอมพิวเตอร์ แต่ต่อมาก็ใช้เทปตลับที่เล่นเพลงทั่วๆ ไปราคาถูกกว่าหาง่ายกว่า ผู้เล่นคอมพิวเตอร์คนอื่นๆ ก็คงมีหลายคนที่ทำแบบเดียวกับผม ฉะนั้นเทปตลับของคุณลุงไรด์ก็เลยขายไม่ดี

พอถึงพ.ศ. 2516 ไอบีเอ็มประกาศใช้จานแม่เหล็กขนาด 8 นิ้ว เรียกว่าดิสเกตต์ (Diskette) หรือฟลอปปี้ดิสก์(Floppy Disk) คุณลุงไรด์จึงติดต่อไอบีเอ็มขอสิทธิบัตร ผลิต ซึ่งไอบีเอ็มก็อนุญาต

ประสบความสำเร็จกับดิสเกตต์ ไอบีเอ็ม จึงขยายตลาดไป ชูการ์ตด้วย

เวอร์บาทิมประสบความสำเร็จอย่า ในการผลิตดิสเกตต์ขนาด 8 นิ้ว ขายให้ ไอบีเอ็มและลูกค้าคอมพิวเตอร์ขนาดเมน และมินิต่างๆ ที่ใช้ดิสเกตต์ขนาด 8 นิ้ว

พอถึงพ.ศ. 2520 คุณลุงไรด์ก็ไปติ ขอสิทธิบัตรจากชูการ์ต(Shugart Associa มาผลิตดิสเกตต์ขนาด $5\frac{1}{4}$ นิ้ว เพิ่มขึ้ ขนาดหนึ่ง ทำให้สามารถยึดครองตลาด เกตต์ได้พอประมาณ

คุณลุงไรด์กล่าวเสมอว่า แม้คุณลุ จะกล่าวหาว่าคุณลุงไรด์คิดผิดในการเ ผลิตเทปตลับ คุณลุงไรด์ก็ถือว่าตนเอ ถูกต้อง ถ้ามองให้กว้างๆ นั่นคือถูกต้อ แง่ที่ว่า แถบกระดาษที่ใช้กันอยู่ในตอน นั้นอนาคตไม่สดใส จำเป็นต้องหาอะ ทดแทน แล้วสิ่งที่มาทดแทนได้สำเร็จ สื่อแม่เหล็ก ไม่ว่าจะเป็นเทปตลับหรือดิส ก็เป็นสื่อแม่เหล็กด้วยกัน แม้ดิสเกตต์จะ ดีกว่ามาก เวอร์บาทิมก็ยังผลิตเทปตลั ได้ และก็ยังพอขายได้

คุณลุงไรด์บอกว่าสังหรณ์ใจตั้งแ ที่เห็นไอบีเอ็มประกาศดิสเกตต์แล้วว่า จะอยู่ในวงการสื่อความจำสำรองสำ คอมพิวเตอร์ก็ต้องผลิตดิสเกตต์ขาย ผลิตดิสเกตต์ขายก็จะอยู่ในตลาดไม่ได้

ของที่ออกแบบเองกลับขาย สู้ของที่ขอสิทธิเขามาผลิตไ

คุณลุงไรด์และใครๆ หลายคนพ ตั้งข้อสังเกตว่า สิ่งที่คุณลุงไรด์ออกแบบ ขึ้นมาเองคือเครื่องให้จังหวะดนตรีนั้น จำกัด ไม่ได้ทำให้ร่ำรวยเลย ส่วนของที่ คุณลุงร่ำรวย กลับเป็นของที่ไม่ได้ออก เอง เริ่มตั้งแต่อุสติก คอปเปลอร์ ก็ไ สิทธิจากเอสอาร์ไอ แล้วมาดิสเกตต์ สิทธิจากไอบีเอ็มและชูการ์ต

คอม นอร์ทรับ
. ของเวอร์บาทิม

*เพื่อที่จะลดต้นทุน เวอร์-
ทิมจึงเปลี่ยนวัสดุหล่อลื่น
ปรากฏว่ามิได้ทดสอบ
ยงพอ วัสดุหล่อลื่นใหม่
ทำให้แผ่นดิสเกตต์เสื่อม
นภาพเร็ว ใช้ๆไปก็เกิด
ณีอ่าน/เขียนไม่ได้*

**ยหุ้นเวอร์บาทิมครั้งแรกได้
ล้านเหรียญ**

เมื่อดิสเกตต์ของเวอร์บาทิมติดตลาด
คุณลุงไรด์ก็เอาหุ้นเข้าขายในตลาด
ทรัพย์เมื่อพ.ศ. 2522

วันแรกที่ซื้อขายกันนั้นมีคนนอกมาซื้อถึง 5 ล้านเหรียญ หรือประมาณ 130 ล้านบาท

ตัวคุณลุงไรด์ตอนนั้นอายุ 62 ปี หรืออาจจะต้องเปลี่ยนเป็นเรียกว่าคุณปู่ไรด์ได้แล้วนั้น มีหุ้นอยู่ในเวอร์บาทิมเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 15 ล้านเหรียญ หรือประมาณ 390 ล้านบาท

แต่ถึงปีพ.ศ. 2528 รวมทรัพย์สมบัติทั้งหมดของคุณปู่ไรด์ มีมูลค่าถึง 1,300 ล้านบาท

เกิดปัญหาด้านคุณภาพและการบริหาร

ตามคำพังเพยแต่โบราณของไทยนั้นมีอยู่ข้อหนึ่งว่า *หางไปสู่เกียรติศักดิ์จักประดับดอกไม้ หอมหวนชวนชื่นไซร้ ไป๋มี* คุณปู่ไรด์ของเราก็พบอุปสรรคขวากหนามไม่น้อย เช่น ขายเครื่องให้จังหวะดนตรีอยู่ดีๆ ก็พบอุปสรรคว่าตลาดหมด หรือร่วมบริหารบริษัทแอนเดอร์-สัน-จาคอบสันอยู่ดีๆ ก็ถูกเพื่อนผู้ร่วมก่อตั้งเขี่ยออกจากบริษัท

มาอยู่บริษัทเวอร์บาทิมของตนเองบริษัทกำลังเจริญเติบโตอยู่ดีๆ ก็เกิดมีปัญหาใหญ่ 2 ประการคือ ประการแรกด้านคุณภาพของดิสเกตต์ และประการที่ 2 ด้านการบริหารงาน

จะลดต้นทุนเลยเสียคุณภาพ

ถ้าจะถามปัญหาแบบอะไรเอ่ย อย่างในเรื่องศรีธนนชัยว่า *รีๆเหมือนใบพลู ตรงกลางมีรู ข้างๆมีขน* ก็อาจจะตั้งคำถามว่า *อะไรเอ่ย กลมๆ บางๆ ตรงกลางมีรู ปล่อยอยู่ล่อนจ้อนไม่ได้* คำตอบก็คือแผ่นดิสเกตต์ ซึ่งมีลักษณะคล้ายๆ กับแผ่นเสียง ผิดกับแผ่นเสียงตรงที่ในกรณีของแผ่นเสียงนั้น เวลาจะใช้ต้องถอดออกจากซอง เอาแผ่นที่เปลือยล่อนจ้อนนั้นไปใส่เครื่องเล่นจานเสียง แต่ในกรณีของดิสเกตต์นั้น ห้ามถอดออกจากซองมาเปลือยล่อนจ้อนเป็นอันขาด เวลาจะใช้ก็ต้องหยิบทั้งซองห้ามใช้มือแตะต้องส่วนที่เปลือยเด็ดขาด ต้องจับตรงซองใส่เข้าไปในตู้ดิสเกตต์ ตัวซองจะอยู่กับที่ แล้วแผ่นจะหมุนอยู่ในซอง ฉะนั้นระหว่างแผ่นกับซองจะต้องมีวัสดุหล่อลื่น

เพื่อที่จะลดต้นทุน เวอร์บาทิมจึงเปลี่ยนวัสดุหล่อลื่น แต่ปรากฏว่ามิได้ทดสอบเพียงพอ วัสดุหล่อลื่นใหม่นั้นทำให้แผ่นดิสเกตต์เสื่อมคุณภาพเร็ว ใช้ๆ ไปก็เกิดกรณีอ่าน/เขียนไม่ได้

เมื่อเกิดปัญหาจากวัสดุหล่อลื่น ถ้ากลับไปใช้วัสดุหล่อลื่นเดิม ก็ผิดวัตถุประสงค์ที่จะลดต้นทุน เวอร์บาทิมจึงแก้ไขด้วยการเปลี่ยนสารเคมีที่ใช้ฉาบแผ่นดิสเกตต์ แต่ตอนแรกก็แก้ปัญหาไม่ได้

ระหว่างพ.ศ. 2523 และ 2524 เวอร์-บาทิมต้องยอมประกาศให้ลูกค้าที่ซื้อแผ่นดิสเกตต์ที่คุณภาพไม่ดีไปแล้วนั้น นำกลับมาเปลี่ยนเป็นดิสเกตต์ใหม่ที่แก้ไขปรับปรุงคุณภาพให้ดีขึ้นแล้ว ผลก็คือกำไรลดไปครึ่งหนึ่ง และความเชื่อถือที่ลูกค้าเคยมีต่อดิสเกตต์ของเวอร์บาทิมก็ลดตามลงไปด้วย

เปลี่ยนผู้จัดการใหญ่

ความจริงคุณปู่ไรด์ได้ลาออกจากตำแหน่งผู้จัดการใหญ่ของเวอร์บาทิมตั้งแต่พ.ศ. 2521 โดยแต่งตั้งให้ลูกน้องชื่อปีเตอร์ แมคคูเอน(Peter McCuen) เป็นผู้จัดการใหญ่แทน ส่วนตัวคุณปู่ไปเป็นประธานกรรมการ

พอเกิดปัญหาเรื่องคุณภาพเมื่อพ.ศ. 2523 ก็ต้องมีคนรับผิดชอบ และตกลงกันว่าคุณปีเตอร์ตำแหน่งผู้จัดการใหญ่นั้นต้องรับผิด เพราะไม่ดูแลลูกน้องให้ดี ปล่อยให้ลูกน้องก่อความเสียหายได้มากมายปานนั้น

ปีเตอร์จึงลาออกจากตำแหน่งผู้จัดการใหญ่อย่างกะทันหันหาใครมาเป็นแทนไม่ทัน คุณปู่ไรด์ผู้เป็นประธานกรรมการจึงกระโดดขึ้นเวทีอีกครั้ง รับเป็นทั้งผู้จัดการใหญ่และประธานกรรมการซึ่งเป็นอยู่หนึ่งปีก็หาคนใหม่ได้ ชื่อ มาลคอม นอร์ทรับ(Malccolm Northrup) จากบริษัทอิเล็กทรอนิกส์ใหญ่บริษัทหนึ่งคือ รอคเวล(Rockwell)

ในบรรดานักคอมพิวเตอร์ที่ประสบผลสำเร็จทางธุรกิจอุตสาหกรรมที่ผ่านมา นับได้ว่าคุณปู่ไรด์กับคุณย่าโพลีอยู่กินกันนานที่สุดถึงกว่า 40 ปี ในขณะที่คนอื่น ๆ มักจะหย่ากันโดยอ้างว่าธุรกิจกดดัน

ผู้จัดการคนใหม่ให้รับประกันดิสเกตต์ 5 ปี

นอกจากจะจัดการแก้ปัญหาด้านเทคนิคจนเรียบร้อยแล้ว มาลคอมก็แก้ปัญหาเรื่องความเชื่อถือของลูกค้า โดยประกาศเป็นครั้งแรกในวงการดิสเกตต์ว่า ดิสเกตต์ของเวอร์บาทิมซึ่งได้ตั้งชื่อใหม่ว่า ดาต้าไลฟ์ (Datalife) มีประกัน 5 ปี ถ้าใครซื้อไปแล้วเกิดปัญหาอะไรระหว่าง 5 ปี ทางเวอร์บาทิมจะเปลี่ยนดิสเกตต์ให้ใหม่ ยกเว้นในกรณีที่ลูกค้าจงใจทำให้ดิสเกตต์เสียหาย เช่น เอาไฟไปเผามันเล่นหรืออะไรทำนองนั้น

อีก 3 ปี ก็มีปัญหาอีกจนไอบีเอ็มเลิกรับรอง

จากพ.ศ. 2524 เวอร์บาทิมก็ขายดาต้าไลฟ์ได้ดีจนถึงปีพ.ศ. 2527 ก็เกิดปัญหาใหม่อีก

คราวนี้เวอร์บาทิมเปลี่ยนวัสดุที่ทำซองดิสเกตต์ ทำให้มีปัญหาในการอ่านเขียนอีก ปัญหาคราวนี้มีมาก ขนาดไอบีเอ็มส่งดิสเกตต์คืนเวอร์บาทิมเป็นมูลค่าถึง 2 ล้านเหรียญ แล้วต่อมาไอบีเอ็มก็ประกาศไม่รับรองดิสเกตต์ของเวอร์บาทิม ทำให้เวอร์บาทิมต้องพยายามปรับปรุงแก้ไขต่อไปอีก

ตั้งบริษัทใหม่อีก 4 บริษัท

ไรด์ แอนเดอร์สัน ได้เลิกยุ่งกับงานประจำวันของเวอร์บาทิม เมื่ออายุคุณปู่ได้ 65–66 ในปีพ.ศ. 2526 แต่คุณปู่ก็มิได้นั่งๆ นอนๆ เล่นเฉยๆ คุณปู่ยังคงดำรงตำแหน่งประธานกรรมการเวอร์บาทิมอยู่ และยังสนใจในเทคโนโลยีใหม่ๆ อยู่เสมอ โดยตั้งบริษัทใหม่ 4 บริษัท

บริษัทแรกชื่อ ออโตโรบอติกส์(Autorobotics) ผลิตหุ่นยนต์อุตสาหกรรม ซึ่งคุณปู่ไรด์เชื่อว่าจะต้องมีความสำคัญอย่างยิ่ง ดังจะเห็นได้จากการที่ญี่ปุ่นประสบความสำเร็จในการใช้หุ่นยนต์เป็นอย่างมาก ขนาดโรงงานหลายแห่งในญี่ปุ่นใช้หุ่นยนต์ล้วนๆ ในการผลิต โดยเกือบจะไม่ต้องใช้คนเลย

บริษัทที่สองชื่อ สปีชพลัส(Speech Plus) ดำเนินกิจการในด้านอุปกรณ์ให้คอมพิวเตอร์พูดได้ฟังได้ ซึ่งก็เป็นเรื่องที่สำคัญอย่างยิ่ง เป็นต้น

บริษัทที่สามชื่อ อบราคัสทู(Abacus II) ทำเทอร์มินัลชนิดพิเศษสำหรับภัตตาคารอาหารด่วนแบบร้านแฮมเบอร์เกอร์ ร้านไก่ทอดอะไรทำนองนั้น

บริษัทที่สี่ชื่อ ดาต้าก็อบปี้(Data copy) ซึ่งว่ากันตามชื่อก็น่าจะเกี่ยวข้องกับดาต้าหรือกับคอมพิวเตอร์ แต่ไม่ยักจะใช่ เพราะกลายเป็นบริษัทกล้องถ่ายรูป

อยู่กินกับภรรยามากว่า 40 ปี

ภรรยาของคุณไรด์ที่ชื่อโพลี ซึ่งเป็นคนช่วยจัดห่อและจัดส่งเครื่องให้จังหวะดนตรีเมื่อตอนที่คุณไรด์เริ่มทำกิจการส่วนตัวใหม่นั้น ต่อมาเป็นกรรมการบริษัทเวอร์บาทิมอยู่จนพ.ศ. 2525 จึงได้ลาออก

ในบรรดานักคอมพิวเตอร์ที่ประสบความสำเร็จทางธุรกิจอุตสาหกรรมที่ผมได้ให้ฟังมาแล้วนั่น อาจจะนับได้ว่าคุณปู่ไรด์กับคุณย่าโพลีของเราอยู่กินกันนานที่สุด คืออยู่กินกันมากว่า 40 ปี ในเมื่อคนอื่นๆ มักจะหย่ากัน โดยอ้างว่าธุรกิจกดดัน

ในปัจจุบันนี้คุณปู่ไรด์มีเวลาเล่นกอล์ฟมากขึ้น และชอบคุยให้ใครๆ ฟังถึงความสำเร็จของเขาว่า จุดสำคัญอยู่ที่ว่าต้องรู้จักแบ่งงาน ให้คนอื่นช่วยทำ และรู้จักผู้เชี่ยวชาญมาช่วยเมื่อจำเป็น

อีกข้อหนึ่งก็คือต้องรู้จักต่อสู้อยู่เสมอ ไม่ว่าจะพบอุปสรรคอะไร มากมายอย่างไรก็ต้องไม่ท้อถอย คงจะแบบเดียวกับท่านอดีตนายกรัฐมนตรีดีเฟนเบเกอร์ของแคนาดา เมื่อสมัยผมไปเป็นรองศาสตราจารย์คอมพิวเตอร์อยู่ที่มหาวิทยาลัยอัลเบอร์ตา ท่านนายกแคนาดาตอนนั้นประสบอุปสรรคด้านการเมือง จึงนำคำกล่าวจากบทกวีโบราณกล่าวว่า

> **"I have fallen but not slain.**
> **I will get up and fight again"**
> คงจะแปลเป็นไทยได้ว่า
> **"ถึงล้มไป แต่ยังไม่ ได้ถูกฆ่า**
> **ยังลุกมา สู้กันใหม่ ได้เสมอ"**

เป็นอย่างไรครับ คุณลุงคุณป้า คุณอา คุณย่า คุณตาคุณยาย ทั้งหลายลองเอาตัวอย่างคุณไรด์ แอนเดอร์สัน บ้างไหมครับ ถึงจะเริ่มทำธุรกิจส่วนตัวเมื่ออายุมากถึง 46 ปี ก็ยังสามารถประสบความสำเร็จมีทรัพย์สมบัติส่วนตัวถึง 1,300 ล้านบาท

ส่วนคนหนุ่มคนสาวทั้งหลายก็ไม่จำเป็นต้องรอจนอายุ 46 นะครับ ไม่ต้องรอเป็นคุณลุงคุณป้าหรอกครับ พร้อมเมื่อไรก็เริ่มได้เลย ผมหวังว่าคงจะประสบความสำเร็จนะครับ